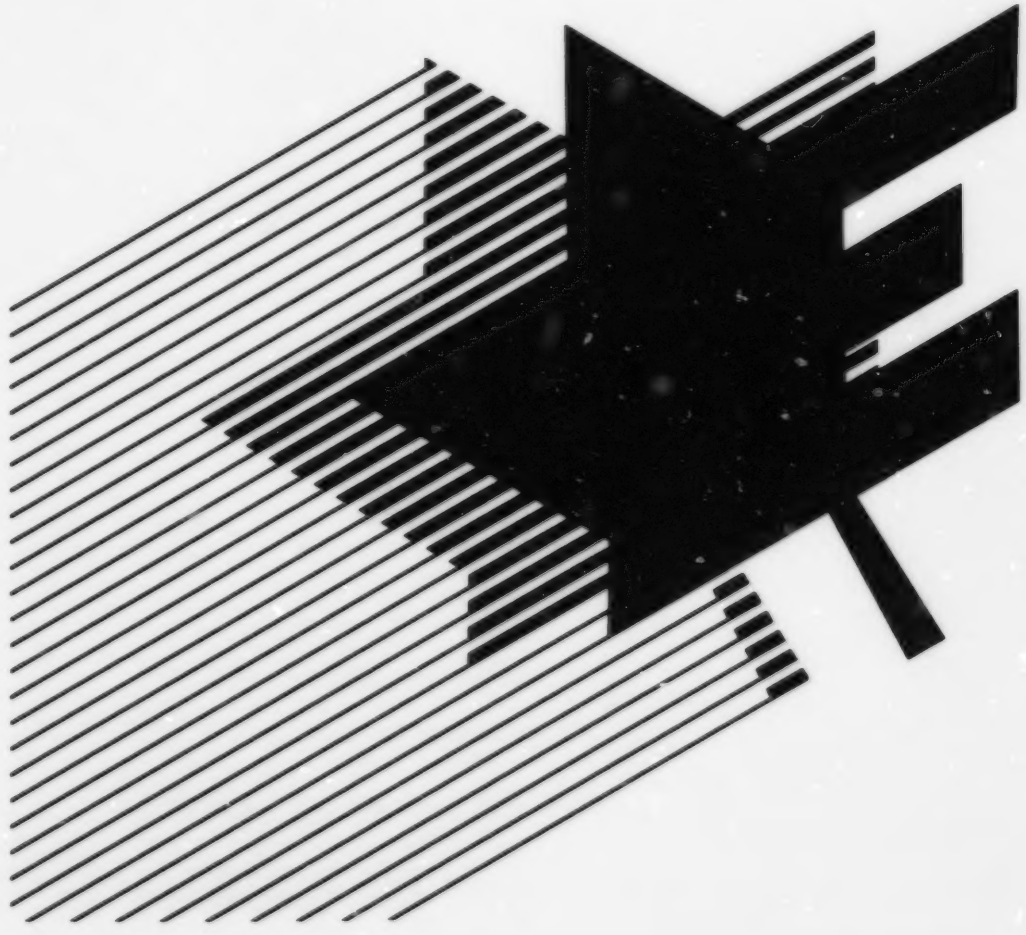
91-02526/

Program for Export Market Development

A Financial Assistance Program for Canadian Exporters



External Affairs and International Trade Canada
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada, 1990

TABLE OF CONTENTS

FOREWORD 4

GENERAL INFORMATION

Program Objective 5
Types of Assistance Available 5
General Eligibility 6
Additional Eligibility Criteria for Industry-Initiated Activities 7

INDUSTRY-INITIATED ACTIVITIES

Trade Fairs 9
Visits 9
Marketing Agreements 10
Innovative Marketing 10
Project Bidding 11
Permanent Sales Office Abroad 12
Special Activities 13

GOVERNMENT-PLANNED ACTIVITIES

Trade Missions 14
Trade Fairs 15

PROCEDURES AND OTHER CONSIDERATIONS

Industry-Initiated Activities

How to Apply 17
How Applications Are Processed 17
Activity and Reporting Periods and Requirements 17
Claims for Payment 18
Audit Provisions 18
Repayment Terms 18

Government-Planned Activities

How to Become a Participant 19

FEDERAL GOVERNMENT CONTACTS

Regional Locations 20
Ottawa 21

FOREWORD

This handbook provides an overview of PEMD, the Program for Export Market Development, which is the cornerstone of the federal government's export trade development support.

Since its inception in 1971, the program has assisted over 21 000 Canadian businesses in marketing their products and services abroad with sales stemming from PEMD-supported activities exceeding $16.5 billion.

PEMD offers assistance to Canadian business to undertake or participate in a wide variety of export promotion activities. It covers projects initiated by industry as well as those planned by government and is designed to share the risk of international market development.

Before preparing and submitting an application, organizations are strongly urged to contact or visit their nearest International Trade Centre (addresses are listed in the last section of this publication) to review their intended project. A Trade Commissioner or other appropriate specialist will discuss the merits of the proposal, inform and guide you through the program's eligibility criteria, and provide advice regarding reporting and repayment schedules specific to your proposed initiative. This last step also ensures that you are aware of any relevant changes to the program since the time this booklet was published, and that you are using the proper forms.

This booklet is intended to serve only as a general guide and is subject to change. Final decisions regarding eligibility and interpretation of criteria rest with the officials responsible for administration of the program.

Date of Issue - March 1990

GENERAL INFORMATION

Program Objective

PEMD's main objective is to increase export sales of Canadian goods and services. The program accomplishes this by sharing the costs of activities that companies normally could not, or would not, undertake alone, thereby reducing the risks involved in entering a foreign market. PEMD encourages Canadian companies not previously involved in exporting to become exporters and encourages Canadian exporters to enter new geographic markets and to introduce new products to existing markets.

Types of Assistance Available

The program offers Canadian businesses the financial assistance necessary to undertake or participate in various types of trade promotion activities. All activities must be commercial in nature; that is, they must focus on generating export sales. Activities are categorized as either industry-initiated or government-planned.

Industry-initiated activities include:

- participation in recognized **trade fairs** outside Canada;
- **visits** outside Canada to identify markets;
- **visits** by foreign buyers or foreign sales agents to Canada, or to another approved location;
- **marketing agreements** (marketing campaigns consisting of a number of trade fairs and visits directed toward a single target market) for medium-sized companies experienced in exporting;
- **innovative marketing** activities not covered by one of the above elements;
- **project bidding** for specific projects outside Canada involving international competition/formal bidding procedures;
- the **establishment of permanent sales offices abroad** to undertake sustained marketing efforts in an area where the applicant is currently active;
- **special activities** undertaken by private-sector, non-sales trade associations/organizations for the benefit of their members.

Government-planned activities include:

- **trade missions** to markets outside Canada, and for foreign business persons and government officials coming to Canada or to trade shows where Canadian business participation is substantial;
- **trade fairs** abroad.

General Eligibility

Eligibility for PEMD assistance requires that organizations come under one of the following categories:

- an incorporated business;
- an independent firm of professionals, such as architects or engineers;
- a private-sector, non-sales trade association/organization (for Special Activities and government-planned activities only);
- a Crown corporation, Crown-owned company, or provincial/municipal agency (for government-planned activities only).

Program participants must also be **export-ready**.

- Incorporated businesses and firms of professionals must:
  - be established and operating in Canada and have either sales performance data for at least two years or annual sales exceeding $100 000;
  - have satisfactory marketing and managerial capabilities;
  - be financially able to successfully complete the project (positive working capital and tangible net worth);
  - have an exportable product or service that meets Canadian content criteria of 60 per cent;
  - be registered (or in the process of registering) with External Affairs and International Trade Canada's World Information Network for Exports (WIN Exports) data bank;
  - have fulfilled reporting and repayment requirements on all previous PEMD assistance.
- Organizations other than incorporated businesses and firms of professionals are considered export-ready if they demonstrate the capability to carry out the project and are registered with WIN Exports.

Ineligible Participants and Applicants

PEMD assistance is not available to:

- educational institutions, their affiliates and subsidiaries;
- applicants who have been consistently unsuccessful in generating export sales as a result of previous PEMD assistance;
- companies that are majority South African-owned as per the following definition: South African beneficial ownership of shares to which are attached more than 50 per cent of the voting rights required to elect a board of directors.

Additional Eligibility Criteria for Industry-Initiated Activities

Industry-initiated activities must meet the following specific eligibility criteria in addition to the general criteria listed earlier in this publication:

1. The activity must **fit into the applicant's marketing plan**.

2. The proposed activity must be **unlikely to be undertaken without PEMD support**. It must represent an **increase of normal business operations**, and must also involve a **level of risk higher than that normally assumed by the applicant**. The activity must differ from the applicant's regular international marketing activities in at least one of the following ways:

   - the proposed activity is in a **geographic area that is new to the applicant**;
   - the activity is aimed at introducing an applicant's **new product or service** to the market;
   - the intended **clientele is new**;
   - the activity is directed towards a **substantial increase in the applicant's penetration of a particular market**, or towards **recovery of a lost market**;
   - the activity is directed towards, or arises from, substantial **changes in market circumstances or competition**.

3. The activity must have a **reasonable probability of success**, considering the technical aspects of the activity, the applicant's past performance in export markets, the competition, the availability of financing, and the size of the financial undertaking.

4. The activity must provide **potential benefits to Canada**. External Affairs and International Trade Canada (EAITC) must be satisfied that the following conditions can be met:

   - expected sales benefits accruing to the applicant will be sufficient to **ensure repayment** of the PEMD contribution;
   - **Canadian content** of the goods or services to be sold will be **at least 60 per cent**. Elements considered when calculating Canadian content include production costs (such as Canadian labour, engineering and development costs); sales expenses; general administrative costs; shipping costs; and profit before taxes.

   Other factors taken into consideration include:

   - the magnitude of **additional production and employment** that could be generated in Canada;
   - potential **future benefits to Canada** that could result from penetrating the target market.

5. If provincially organized, the activity must be **consistent with the International Marketing Plan for the region co-ordinated by EAITC**.

6. **Applicants must contribute at least 50 per cent of the costs from their own funds** to carry out the activity (Special Activities exempt). PEMD cannot contribute to specific costs that are paid for by other organizations. Activities receiving support under the Canadian International Development Agency's Industrial Co-operation Program or government-planned PEMD (except for trade fair information booths) and activities sponsored by missions abroad are **not eligible** for additional PEMD assistance.

7. Activities undertaken by **trading houses** must be geared toward a **specific geographic area**, and must concern the marketing of **specific products or services**. For member trading houses of the Council of Canadian Trading Houses, this includes products listed in the CCTH Directory; for other applicants, the products must be covered in agency agreements. All applicants must have control over the products or services for the same activity/reporting period and market as covered by the PEMD legal agreement.

8. Activities involving the development of export markets for **used equipment are not eligible unless** the equipment is **reconditioned** and it can be demonstrated that the reconditioning includes **substantial Canadian content**.

9. Applications must be submitted **at least four weeks prior to the planned activity.** Companies cannot presume support until written approval is obtained through the legal agreement.

10. Applicants for PEMD industry-initiated assistance are limited to **a maximum of four approvals** per government fiscal year (April 1 to March 31). Other limitations specific to certain activity types also apply.

INDUSTRY-INITIATED ACTIVITIES

Financial assistance for export marketing activities initiated by industry is not a grant but a **provisionally repayable contribution**. Application must be made prior to incurring any costs for the activity as assistance cannot be applied retroactively.

Trade Fairs

PEMD financial assistance is available to foster participation in recognized trade fairs outside Canada. Effective April 1, 1986, a company is eligible to participate in the same event on three separate occasions.

Applicants are eligible for assistance to participate independently at a trade fair abroad where there is a national stand **only** if they were not invited to participate at the national stand or if the national stand is fully subscribed to at the time of application.

Applicants must exhibit under their company's or product's name.

PEMD Contribution

The PEMD contribution towards participation in a trade fair is 50 per cent of:

- return economy airfare (or equivalent) for not more than two company representatives;
- space rental;
- display construction, transportation, erection, operating and dismantling costs; display operating costs may include interpreters, video rental, electricity and any other factors considered reasonable by the project officer assessing the application;
- promotional material (PEMD contribution of up to $2 500), including artwork, reproduction and printing costs, marketing aids (e.g., pens) or any other element considered reasonable by the officer assessing the application. Also eligible within this $2 500 limit are advertising costs related to the applicant's participation in the trade fair, as in catalogues or special editions of a trade publication;
- round-trip shipping of unsold products; PEMD contribution for this cost is limited to $5 000.

Applicants are responsible for all other costs.

Visits

PEMD funding is available for Canadian businesses intending to:

- visit potential agents, distributors and clients to identify markets;

- attend symposia or conferences (at which significant potential exists to market their products) in a foreign country;
- sponsor the visit of foreign buyers to Canada, or to another approved location (installation, trade fair, etc.) to facilitate the sale of Canadian products;
- bring their firm's foreign sales agents to Canada for purposes of training.

Applicants with total annual sales greater than $10 million are not eligible to receive assistance for a visit to or from the United States.

PEMD Contribution

The PEMD contribution is 100 per cent of the return economy airfare (or equivalent), for not more than two company representatives for outgoing visits or not more than two incoming potential buyers or foreign sales agents.

Applicants are responsible for all other costs.

Marketing Agreements

PEMD applicants who plan to focus their efforts on a single geographic target market may enter into a marketing agreement. This is not a new PEMD activity but a method of packaging PEMD industry-initiated assistance over a one- to two-year period. Only Trade Fair, Visit and Innovative Marketing activities are eligible for cost-sharing under a marketing agreement. These agreements are most suitable for small- to medium-sized experienced exporters.

PEMD Contribution

The PEMD contribution to a marketing agreement is based upon the eligible costs for the individual marketing activities involved.

Innovative Marketing

Marketing initiatives that are considered by the department to have good potential for increasing export sales, but which cannot be classified under one of the existing eligible program activities, can be considered for PEMD assistance under the Innovative Marketing category.

As is the case with other industry-initiated activities, they must be directed towards developing or increasing the sale of Canadian goods or services in a foreign market.

PEMD Contribution

The PEMD contribution to an innovative marketing activity is 50 per cent of costs that can be linked to the target market. For example, if the activity involves distribution of sample materials or literature to prospective clients, distribution costs would be eligible, whereas production costs of the materials themselves would be limited to the quantity devoted to the particular initiative. Applicants are responsible for all other costs.

Project Bidding

PEMD support for project bidding or proposal preparation at the pre-contractual stage is designed to assist Canadian firms in bidding for major capital projects outside Canada, either involving international competition or formal bidding procedures, or being undertaken in countries with centrally planned or transitional economies. The bids are for the supply of Canadian goods and services such as engineering, construction, equipment and management consulting.

Assessment of an application takes into consideration whether the bid is substantially larger and involves more risk than one that the firm would or could normally undertake. Also considered is whether the bid has a reasonable probability of success.

Assistance cannot be provided when more than one Canadian firm competes for the same contract.

In cases involving ad hoc consortia, each member firm's individual application is evaluated against program eligiblity criteria.

A subcontractor bidding to a Canadian or foreign prime contractor on a foreign project may be eligible for PEMD assistance if one or more of the following conditions apply:

- travel outside Canada is required to negotiate directly with the foreign client or the client's agent, or to obtain information necessary to prepare the bid;
- the prime contractor has requested, or intends to request, foreign bids;
- the products or services provided to the prime contractor are an essential part of the export package; or
- follow-up services must be provided outside Canada by the subcontractor. The subcontractor is ineligible if responsibility ends with delivery of supplies in Canada to the Canadian prime contractor.

Due to the short lead time common in the international project bidding process, a notice of intent to submit an application (letter, fax, or telex), is acceptable to establish an effective date for eligible expenses. Full documentation is due within three weeks of that date.

PEMD Contribution

The PEMD contribution to project bidding includes:

- a per diem allowance of $100 in Canada, and $150 while on travel status outside Canada, for the applicant's professional-level employees working on bid preparation and other aspects of the project (excluding support and administrative personnel such as secretaries and clerks).
- The program will also pay 50 per cent of the cost of:
    - return economy international airfare (or equivalent) for company officials or incoming potential clients to Canada or to another approved location;
    - the following, if incurred at arm's length to the applicant:
        - printing, computer and word processing;

- legal and translation services;
- international courier, freight and shipping of project documents and supporting material;
- obtaining bid or performance bonds;
- purchase of bid or tender documents;
- consultants' fees, including local agents' fees (up to 25 per cent of the total PEMD contribution).

Applicants are responsible for all other costs.

Permanent Sales Office Abroad

PEMD assistance to establish permanent sales offices abroad is designed to enable firms **currently active in an export market** to expand their existing sales base through a sustained effort.

The office to be established must employ a full-time employee of the company as manager.

Technical and support operations centres, retail stores and showrooms are not eligible.

PEMD Contribution

The PEMD contribution for establishing a permanent sales office abroad is 50 per cent of the cost of:

- office rental;
- office equipment rental;
- one support staff member;
- a general manager (PEMD contribution of up to $37 500 a year);
- legal fees to establish and incorporate outside Canada.

The applicant is responsible for all other costs.

The maximum PEMD contribution is $125 000 over two years with a limit of two approvals (not concurrent). If one of the projects is successful and the PEMD contribution has been fully repaid, the company is eligible to submit a new application.

Special Activities

Special activities assistance is intended for private-sector, non-sales trade associations/organizations. Activities undertaken by these organizations must be for the benefit of their members and may include participation in foreign trade fairs, visits (incoming and outgoing), technical trials, product demonstrations, seminars and training, commodity promotions, etc. As with other industry-initiated activities, the focus of the projects must be on development or increase of sales of Canadian goods or services in foreign markets.

PEMD Contribution

The PEMD contribution to a special activity is:

- per diem allowances of $100 in Canada, and $150 outside Canada, for officers of the organization, and for incoming visitors;
- 50 per cent of the return economy international airfare (or equivalent);
- 50 per cent of the following costs applicable to the proposal:
    - consultants' fees to undertake studies or provide technical services;
    - legal, translation and interpretation services;
    - technical trials and demonstrations of products;
    - advertising and promotional materials, sales aids, and printed matter designed for export promotion activities;
    - design, material and construction costs relating to the production of exhibits for trade fairs or exhibitions, as well as operating costs such as space rental, hydro, set-up and dismantling;
    - seminar and training costs, such as room rental, audio-visual aids, printed matter, simultaneous translation and honorariums;
    - transportation costs for shipment of display products, exhibits and promotional material;
    - other costs that may have a direct bearing on the success of the activity, excluding hospitality, entertainment and items that could lead to countervail actions.

The applicant is responsible for all other costs.

The PEMD contribution is non-repayable.

A maximum of $125 000 per activity and two activity approvals per government fiscal year are allowed.

GOVERNMENT-PLANNED ACTIVITIES

Government-planned activities covered by PEMD are organized by External Affairs and International Trade Canada and are planned up to 18 months in advance. Events are chosen after extensive consultation with industry, Canadian trade commissioners abroad, other departments, and the provinces. Businesses are invited to participate in these events. The department tries to provide as much lead time as possible to enable potential participants to prepare for the event.

There are two types of government-planned activities: trade missions and trade fairs.

Trade Missions

Trade missions seek to promote the sale of Canadian goods and services abroad, and gather market intelligence for Canada's industrial sectors.

PEMD assistance covers both outgoing trade missions and trips by foreign business executives and government officials to Canada or to other approved locations. The types of missions covered by PEMD include:

- ministerial missions;
- missions organized on behalf of the federal government, by an association, or by the private sector;
- federally sponsored seminars;
- economic and industrial co-operation missions.

PEMD Contribution

PEMD participates in trade missions by contributing:

- management/administration of the activity;
- official hospitality;
- 100 per cent airfares and domestic transportation abroad.

In addition, the participants of incoming missions receive per diem living allowances (hotel, meals and incidentals).

Participants are required to pay all other costs. In addition, participants of outgoing missions may be required to pay a fee to help defray expenses.

Trade Fairs

Government-planned participation in recognized trade fairs abroad is usually limited to a specific industrial sector or type of product.

The selection of a trade fair is based on the track record of the event; the degree of international competitiveness of Canadian producers of such products; the level of potential demand for the products in the fair's market area; the expected cost-benefit ratio of sales per dollar invested; and the priority attached to the fair's target markets and the products being promoted.

The trade fair category may include participation in a national stand at an organized trade fair, solo show organized by the department, information booth, in-store promotion, or catalogue show.

PEMD financial assistance is available for a company to participate in the same event on three separate occasions since April 1, 1986.

A company that has participated on a supported basis in an event on three previous occasions remains eligible to participate in a government-planned trade fair, but only if the company pays the full amount of the direct additional cost to the government of including the company in the national booth.

Participants in PEMD government-planned trade fairs (except for information booths) are not eligible for PEMD industry-initiated trade fair assistance for the same event (except for cases where, due to overbooking, an invited company is forced to exhibit outside the government area of the trade fair).

PEMD Contribution

PEMD provides participating firms with a complete exhibition service for which the company pays a participant's fee to help defray expenses. The service includes:

- provision of a core area at the exhibition site that may include the provision of a reception and/or business lounge for participating firms and potential buyers, hospitality, and/or an information booth;
- advance booking of space;
- event management;
- marketing counsel at the exhibition, including assistance in arranging contacts with local buyers.

The financial contribution to stand and space costs varies from event to event. PEMD may contribute to any of the following costs:

- exhibit space;
- exhibit design and construction;
- display transportation, erection and dismantling, including the unpacking, set-up and re-packing of exhibitors' materials;
- shipping of products to and from the trade fair. If product is sold, shipping cost to the trade fair becomes ineligible. PEMD contribution for this cost is limited to $5 000.

- stand operating costs, including janitorial and guard service and all utilities except telephones for individual participants;
- a co-ordinated publicity program, that may include press releases, brochures, video presentations, promotional items, advertising and media interviews;
- return economy airfare for not more than two company representatives.

The participant is responsible for all other costs including the hook-up of demonstration equipment and the employment of individual interpreters and staff.

PROCEDURES AND OTHER CONSIDERATIONS

Industry-Initiated Activities

How to Apply

After discussing your proposal with an officer at the International Trade Centre (addresses are listed at the end of this publication), prepare the appropriate application form (Trade Fair/Visit; Marketing Agreement; Innovative Marketing; Project Bidding; Permanent Sales Office Abroad; Special Activities).

Submit **Trade Fair/Visit**, **Marketing Agreement**, or **Innovative Marketing** application, together with any required additional documentation, to the International Trade Centre.

Submit **Project Bidding**, **Permanent Sales Office Abroad** and **Special Activities** applications, together with any required additional documentation, directly to the Export and Investment Programs Division (TPE) in Ottawa (address is on the application form).

Applications are to be submitted at least **four weeks** before the proposed activity. See special provision for Project Bidding on page 11.

How Applications Are Processed

Completed applications are assigned to a project officer, who evaluates the proposal against applicant and project eligibility criteria and the availability of program funds. The project officer will also obtain comments on the activity, the market, or other relevant considerations from External Affairs and International Trade Canada's missions abroad; International Trade Centres; Industry, Science and Technology Canada; and other federal and provincial departments, as applicable. Applicants will be notified of the results, or of additional information required in the case of an incomplete application.

Activity and Reporting Periods and Requirements

An **Activity Period** is established for each PEMD activity. This period is the **allowable time frame** within which to carry out the intended marketing initiative and claim reimbursement. It begins on the Effective Date (the date of submission of a fully completed application, or Notice of Intent in the case of Project Bidding). Project expenses are eligible only if incurred during the Activity Period, which varies according to the activity type. (*See following chart*).

The **Reporting Period** is the time frame during which sales and/or contracts obtained by the applicant must be reported. The number of reports and the duration of the reporting period vary according to the type of activity. (*See following chart*).

Recipients of PEMD assistance must provide **Revenue/Sales Reports** in accordance with the agreement, including Nil reports if appropriate. (*See following chart*).

Revenue/Sales Reports are used to assess overall performance of the program, to evaluate the success of marketing activities and to determine repayment of the PEMD contribution.

Type of Assistance	Activity Period	Reporting Period/Requirement
Trade Fairs Visits	6 months 6 months	2 reports required. First is due 12 months after the Effective Date. Second is due 12 months later.
Marketing Agreements Innovative Marketing Project Bidding	12/24 months (as specified) 12 months 24 months	4 reports required. First is due at end of the Activity Period, remainder at 12-month intervals.
Establishment of Permanent Sales Offices Abroad	24 months	3 reports required. First is due 12 months after the Activity Expiry Date, remainder at 12-month intervals.
Special Activities	12/24 months (as specified)	Not applicable *

* Special Activities are non-repayable, and there is no requirement for a Revenue/Sales Report. However, clients are asked to submit a narrative report on the initiative or campaign undertaken, and indicate the degree to which they feel the project may have helped their member companies.

Claims for Payment

Companies are urged to submit their claim for payment (with a summary of the activity) as early as possible after the initiative has taken place. **Claims received later than 30 days after the activity expiry date will not be accepted.**

Only the specific costs covered in the PEMD agreement can be claimed.

Receipts must be provided for all travel and other costs. When full airfare is provided, only the original carrier's airline ticket (not a photocopy) is acceptable as a receipt. For incoming visits, original proof of payment and photocopy of the ticket are acceptable if the originals cannot be obtained. All receipts become the property of the Crown and will not be returned. In exceptional cases, where the passenger coupon of the airline ticket cannot be produced, an affidavit may be required.

If the company cannot provide bills or receipts for per diem expenses claimed outside Canada, satisfactory evidence must be provided for the number of days eligible for the per diem allowance (project bidding and special activities).

Interim or progress claims should be submitted for the following activities: project bidding, establishing permanent sales offices abroad, marketing agreements and special activities.

Audit Provisions

All expenditures claimed under PEMD are, during the lifetime of the agreement, subject to audit at the discretion of the government. Reported export sales may also be audited.

Repayment Terms

Each agreement contains a repayment clause that stipulates the terms under which the applicant will repay the Crown (up to the total amount of the PEMD contribution). Repayment is based on all revenue/sales made (less any Base of Sales documented on the application form), or on any contract entered into, as reported on the revenue/sales reports.

Activity Type	Basis	Amount	Due Date
Trade Fair	sales	3%	With each of two Revenue/Sales Reports
Visit	sales	3%	With each of two Revenue/Sales Reports
Mktg. Ag.	sales	2%	With each of four Revenue/Sales Reports
Inno. Mkt.	sales	2%	With each of four Revenue/Sales Reports
Sales Office	sales	2%	With each of three Revenue/Sales Reports
Project Bidding	————	————	(See Note)

Note: For Project Bidding, repayment of the entire PEMD contribution is required if the applicant is successful in obtaining any contract deemed by the Department to be related to the effort. However, in cases where the contract obtained is less than 5 per cent of that anticipated, EAITC may agree to a reduced repayment.

If PEMD assistance is provided more than once to the same applicant for activities in the same market area, sales made in that market area must be reported **for each** of the PEMD projects and repayment made accordingly. Each project is a separate entity, with its own PEMD contribution and agreement.

Government-Planned Activities

How to Become a Participant

If you are interested in participating in a government-planned trade mission or trade fair, contact your nearest International Trade Centre.

Should you be invited to participate in a trade fair or trade mission, please reply quickly, since space is filled on a first-come, first-served basis. Make sure that you have submitted the participation fee (if applicable) with the signed contract. In all cases, final approval is subject to eligibility.

Please be sure that you have no outstanding obligations under PEMD.

FEDERAL GOVERNMENT CONTACTS

Regional Locations

St. John's

International Trade Centre
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Telephone: (709) 772-5511
Telex: 016-4749
Fax: (709) 772-2373

Halifax

International Trade Centre
Central Guarantee Trust Building
1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Telephone: (902) 426-7540
Telex: 019-22525
Fax: (902) 426-2624

Montreal

International Trade Centre
Stock Exchange Tower, Suite 3800
800 Victoria Square
P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Telephone: (514) 283-8185
Telex: 055-60768
Fax: (514) 283-3302

Winnipeg

International Trade Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Telephone: (204) 983-4540
Telex: 07-57624
Fax: (204) 983-2187

Charlottetown

International Trade Centre
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Telephone: (902) 566-7400
Telex: 014-44129
Fax: (902) 566-7450

Moncton

International Trade Centre
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Telephone: (506) 857-6452
Telex: 014-2200
Fax: (506) 857-6429

Toronto

International Trade Centre
Dominion Public Building, 4th Floor
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Telephone: (416) 973-5064
Telex: 065-24378
Fax: (416) 973-8161

Saskatoon

International Trade Centre
105-21st Street East, 6th Floor
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Telephone: (306) 975-4353
Telex: 074-2742
Fax: (306) 975-5334

Calgary

International Trade Centre
510 - 5th Street S.W., 11th Floor
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Telephone: (403) 292-6660
Telex: N/A
Fax: (403) 292-4578

Edmonton

International Trade Centre
Canada Place, Suite 540
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4C3
Telephone: (403) 495-2944
Telex: 037-2762
Fax: (403) 495-4507

Vancouver

International Trade Centre
Scotia Tower, Suite 900
650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
Vancouver, British Columbia
V6B 5H8
Telephone: (604)-666-0434
Telex: 04-51191
Fax: (604) 666-8330

Whitehorse

Industry, Science and
Technology Canada (ISTC)
108 Lambert Street, Suite 301
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Telephone: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Yellowknife

Industry, Science and
Technology Canada (ISTC)
Precambrian Building, 10th Floor
4922-52nd Street
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2R3
Telephone: (403) 920-8575
Fax: (403) 873-6228

Ottawa

Export and Investment Programs Division (TPE)

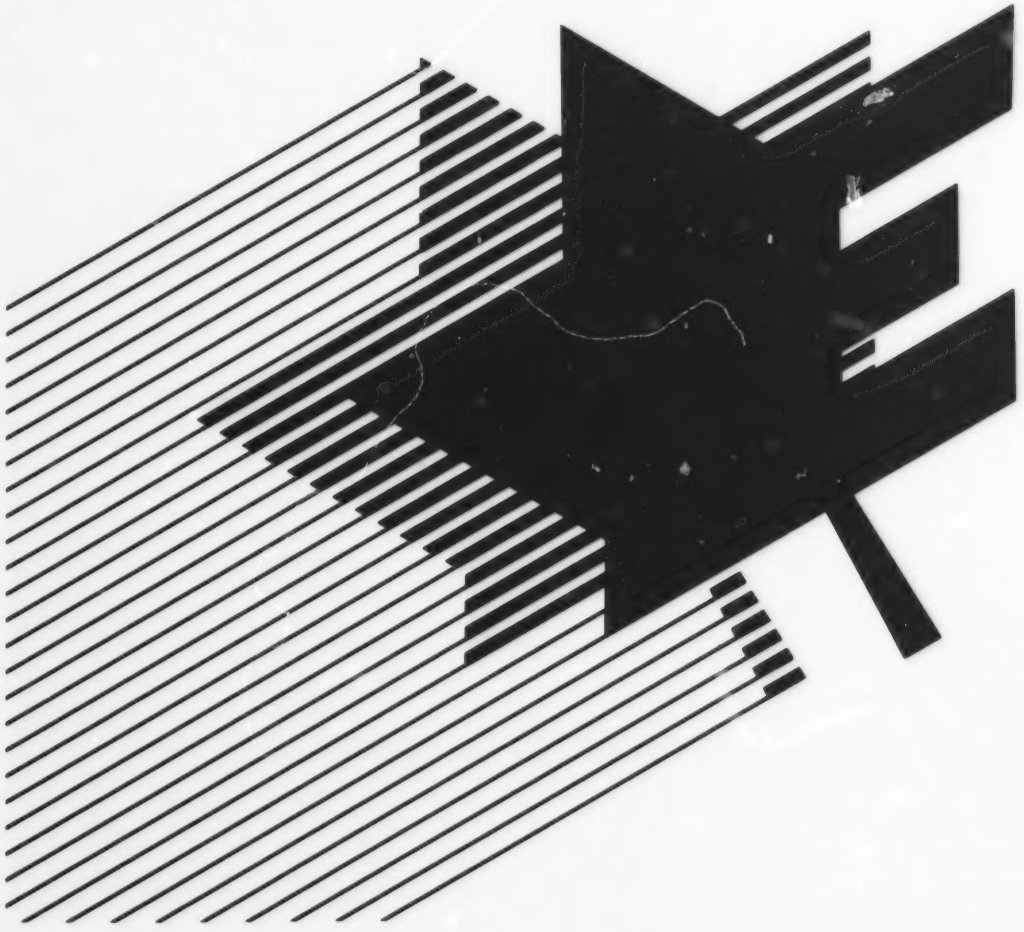
External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Telephone: (613) 996-7155
Telex: 053-3745
Fax: (613) 952-3904

Info Export (BTCE)

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2
Telephone: (613) 993-6435
Hotline Service: 1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Programme de développement des marchés d'exportation

Un programme d'aide financière aux exportateurs canadiens



Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
External Affairs and International Trade Canada

Canada, 1990

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS 4

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

L'objectif du Programme 5
Les formes d'aide 5
Les critères généraux d'admissibilité 6
Critères additionnels d'admissibilité pour les activités mises en marche par l'industrie 7

ACTIVITÉS MISES EN MARCHE PAR L'INDUSTRIE

Les foires commerciales 9
Les visites 10
Les accords de commercialisation 10
Commercialisation innovatrice 11
Les soumissions pour un projet 11
La création d'un bureau de vente permanent à l'étranger 12
Les activités spéciales 13

ACTIVITÉS PLANIFIÉES PAR LE GOUVERNEMENT

Les missions commerciales 15
Les foires commerciales 16

PROCÉDURES ET AUTRES CONSIDÉRATIONS

Activités mises en marche par l'industrie

Comment faire une demande 18
Comment les demandes sont traitées 18
Périodes d'activité et de rapport et exigences 18
Les demandes de paiement 19
Dispositions de vérification 19
Le remboursement 20

Activités planifiées par le gouvernement

Comment participer 20

POINTS DE CONTACT DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Bureaux régionaux 21
Ottawa 22

AVANT-PROPOS

Le présent guide fournit des renseignements sur le PDME, le Programme de développement des marchés d'exportation, qui est l'élément fondamental du soutien donné par le gouvernement fédéral à l'expansion du commerce d'exportation.

Depuis qu'il a été lancé en 1971, le programme a aidé plus de 21 000 entreprises canadiennes à commercialiser leurs produits et services à l'étranger. Les ventes déclarées à la suite d'activités appuyées par le PDME ont dépassé 16,5 milliards de dollars.

Le PDME offre de l'aide aux entreprises canadiennes afin de leur permettre d'entreprendre des activités très variées de promotion des exportations ou de participer à de telles activités. Le PDME couvre les projets mis en marche par l'industrie et les projets parrainés par le gouvernement. L'une des principales caractéristiques du Programme est le partage avec l'entreprise privée des risques financiers que représente le développement de marchés étrangers.

Avant d'établir et de présenter une demande, les entreprises devraient contacter ou visiter le Centre du commerce international le plus proche (les adresses sont indiquées dans la dernière partie de la présente publication) afin de passer en revue le projet envisagé. Un délégué commercial ou autre spécialiste discutera du bien-fondé de la proposition, vous renseignera sur les critères d'admissibilité au Programme, et apportera les précisions voulues au sujet des modalités de rapport et de remboursement qui sont propres à l'initiative envisagée. À cette occasion, on vous mettra au courant de tout changement pertinent apporté au Programme depuis la date de publication de la présente brochure, et on vous indiquera les formulaires qu'il convient d'employer.

Cette brochure ne se veut qu'un document d'orientation et pourra être modifiée. Les décisions finales sur l'admissibilité et l'interprétation des critères appartiennent aux agents qui sont chargés d'évaluer les demandes.

Date de publication - mars 1990

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

L'objectif du Programme

Le principal objectif du PDME est l'accroissement des ventes à l'étranger de biens et services canadiens. Le Programme atteint cet objectif en partageant avec les entreprises les frais associés aux activités de commercialisation que celles-ci ne pourraient ou ne voudraient entreprendre de leur propre initiative, en vue de diminuer les risques que présente la pénétration d'un marché étranger. Le PDME encourage les entreprises canadiennes n'ayant pas déjà fait de l'exportation à devenir exportatrices. Il encourage également les exportateurs canadiens actuels à pénétrer de nouvelles régions géographiques ou à exporter de nouveaux produits.

Les formes d'aide

Le Programme offre aux entreprises canadiennes de l'aide financière pour entreprendre diverses activités de promotion commerciale ou pour participer à de telles activités.

Toutes ces activités doivent être de nature commerciale, c'est-à-dire qu'elles doivent avoir comme objectif de générer des ventes. L'aide qu'accorde le PDME est fonction de la disponibilité des fonds.

Dans le cadre du PDME, on distingue deux grandes catégories d'activité: celles mises en marche par l'industrie et celles planifiées par le gouvernement.

Les activités **mises en marche par l'industrie** sont:

- la participation à des foires commerciales reconnues, à l'étranger;
- les visites à l'extérieur du Canada pour chercher des marchés;
- les visites d'acheteurs étrangers ou d'agents des ventes à l'étranger au Canada;
- les accords de commercialisation (campagnes de commercialisation qui consistent en un certain nombre de foires commerciales et de visites axées sur un seul marché), pour les entreprises de taille moyenne qui ont une bonne expérience de l'exportation;
- les activités de commercialisation innovatrices non couvertes par l'un des éléments qui précèdent;
- les soumissions pour un projet à l'étranger qui fait l'objet d'un appel d'offres ou qui fait intervenir, sous d'autres formes, la concurrence internationale;
- la création de bureaux de vente à l'étranger afin d'entreprendre une activité de commercialisation soutenue dans un marché où le requérant est déjà présent;
- les activités spéciales entreprises, au profit de leurs membres, par des associations ou organisations commerciales du secteur privé ne pratiquant pas la vente.

Les activités **planifiées par le gouvernement** sont:

- les missions commerciales, comprenant les déplacements de représentants canadiens auprès des marchés étrangers, l'accueil de représentants d'entreprises ou de gouvernements étrangers au Canada, et la participation à des foires commerciales où la présence d'entreprises canadiennes est importante;

- les foires commerciales à l'étranger.

Les critères généraux d'admissibilité

Pour être admissible en vertu du PDME, les entreprises doivent se ranger dans l'une des catégories suivantes:

- une société constituée;

- un cabinet indépendant de professionnels, par exemple, architectes ou ingénieurs;

- une association ou organisation commerciale du secteur privé ne pratiquant pas la vente (seulement pour les activités spéciales et les activités planifiées par le gouvernement);

- une société d'État, une entreprise appartenant à l'État, ou un organisme provincial ou municipal (seulement pour les activités planifiées par le gouvernement).

Les requérants doivent être qualifiés **pour le commerce d'exportation**.

- À cet égard, la société constituée ou le cabinet de professionnels doit:

    - être établi et exercer son activité au Canada et posséder soit des données sur ses résultats commerciaux pour au moins deux années ou avoir atteint un chiffre annuel de ventes d'au-delà de 100 000 $;

    - avoir des capacités satisfaisantes de commercialisation et de gestion;

    - posséder la capacité financière de mener à bien le projet (doit avoir au moins un capital d'exploitation positif et une valeur corporative nette);

    - avoir un produit ou un service qui soit exportable et qui réponde au critère d'une teneur canadienne de 60 %;

    - être enregistré (ou en voie d'être enregistré) auprès du Réseau mondial d'information sur les exportations d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (WIN Exports) ou auprès du Système de repérage des débouchés (SRD);

    - s'être conformé aux exigences de présentation de rapports et de remboursement pour toute l'aide précédente du PDME. Les entreprises en retard ou en défaut dans l'exécution de leurs obligations au moment de l'invitation ou de la demande doivent d'abord satisfaire à toutes ces exigences avant que l'approbation finale soit donnée.

- Les organisations autres que les sociétés constituées et les cabinets indépendants de professionnels sont considérées qualifiées pour le commerce d'exportation si elles démontrent leur capacité de mener à bien le projet et si elles sont enregistrées auprès de WIN Exports.

Les participants et les requérants inadmissibles

Les organismes suivants ne peuvent recevoir d'aide du PDME:

- les établissements d'enseignement comme les collèges, les universités, les instituts et leurs établissements affiliés;
- les requérants qui n'ont pas obtenu, en rapport avec l'assistance reçue du PDME, un taux de réussite jugé satisfaisant;
- les sociétés qui sont majoritairement détenues par des intérêts sud-africains, si ceux-ci ont la propriété effective de plus de 50 % des actions avec droit de vote requises pour l'élection d'un conseil d'administration.

Critères additionnels d'admissibilité pour les activités mises en marche par l'industrie

Les activités mises en marche par l'industrie doivent, en plus de répondre aux critères généraux indiqués plus haut, satisfaire aux exigences suivantes:

1. L'activité doit **s'insérer dans le plan de commercialisation du requérant**.

2. L'activité proposée doit avoir peu de chances d'être entreprise sans l'appui du PDME. L'activité proposée doit constituer une **extension de l'exploitation habituelle de l'entreprise** et le **risque doit être plus grand que celui que prend habituellement le requérant**. L'activité doit être différente des activités courantes de marketing international du requérant et ce, d'une ou de plusieurs des façons suivantes:

   - l'activité proposée est dans un **secteur géographique nouveau pour le requérant**;
   - l'activité vise à introduire un **nouveau produit ou service sur le marché**;
   - la **clientèle visée est nouvelle**;
   - l'activité est orientée vers une **augmentation importante de la pénétration d'un marché précis par le requérant**, ou vers la **récupération d'un marché perdu**;
   - l'activité est orientée vers des **modifications importantes de la conjoncture du marché ou de la concurrence**, ou découler de telles modifications.

3. L'activité doit avoir des probabilités de succès raisonnables, en tenant compte de l'importance des coûts impliqués, des aspects techniques de l'activité, des performances antérieures du requérant sur les marchés d'exportation, de la concurrence et des possibilités de financement.

4. L'activité doit procurer des **avantages potentiels importants pour le Canada**. On tient compte des facteurs suivants:

   - les ventes anticipées doivent être suffisantes pour **rembourser la contribution** du PDME;

- **le contenu canadien** des biens et des services à exporter doit être d'**au moins 60 %**. La définition du contenu canadien inclue les coûts de production au Canada des biens et services (y compris les coûts de la main-d'oeuvre, de l'ingénierie et du développement); les frais de vente; les frais administratifs généraux; les frais d'expédition,et les profits avant impôts.

Les autres facteurs dont on tiendra compte sont:

- la **production supplémentaire et les emplois créés** au Canada;
- les **avantages potentiels qu'entraînerait pour le Canada** la pénétration du marché cible.

5. Si l'activité est organisée à l'échelon provincial, **elle doit être conforme au Plan de marketing international pour la région qui est coordonnée par AECEC**.

6. **Les requérants doivent payer avec leurs propres fonds au moins 50 % des débours directs** (billet d'avion, hôtel, repas, etc.). Si le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial financent l'activité, le PDME ne contribuera à aucun des coûts payés par le gouvernement provincial. Les activités qui bénéficient du programme de coopération industrielle de l'Agence canadienne de développement international ou du volet gouvernemental du PDME (à l'exception des kiosques d'information aux foires commerciales) et les activités financées par les Missions du Canada à l'étranger ne peuvent faire l'objet d'un financement additionnel du PDME.

7. Les activités qu'entreprennent **les maisons de commerce extérieur** doivent être orientées vers une **région géographique précise** et doivent toucher la commercialisation **de produits ou de services précis**. Pour les maisons de commerce extérieur membres du Conseil canadien des maisons de commerce, ceci s'applique à la liste des produits contenue dans le Répertoire. Les autres requérants doivent détenir des contrats de représentation pour les produits et services qu'ils prévoient exporter. Dans les deux cas, les droits ou les contrats de représentation exclusive doivent s'appliquer à la même période et au même marché cible que prévoit la convention PDME.

8. Les activités qui prévoient le développement de marchés d'exportation pour **l'équipement usagé ne sont pas admissibles, à moins que** l'équipement ne soit **remis en bon état** et que la preuve ne soit faite que la remise en bon état comprend un **contenu canadien substantiel**.

9. Il faut présenter les demandes **au moins quatre semaines avant l'activité prévue**. Les entreprises ne doivent pas présumer qu'elles ont obtenu l'appui du Programme tant que la convention PDME n'aura pas été signée par les deux parties.

10. Les requérants à l'assistance financière du PDME pour les activités mises en marche par l'industrie sont limités à **un maximum de quatre approbations** par année financière du gouvernement (1er avril au 31 mars). D'autres restrictions propres à certains genres d'activité s'appliquent également.

ACTIVITÉS MISES EN MARCHE PAR L'INDUSTRIE

L'aide financière destinée aux activités de marketing à l'exportation mises en marche par l'industrie ne constitue pas un don, mais **une contribution remboursable selon certaines conditions**. Les sommes attribuées pour ces activités ne concernent que les frais admissibles encourus après l'approbation de la demande d'aide.

Les foires commerciales

Une entreprise peut recevoir l'aide financière du PDME pour participer à une foire commerciale reconnue, à l'étranger. Elle peut, en outre, bénéficier de cette aide pour participer à la même foire jusqu'à trois reprises au maximum depuis le 1er avril 1986.

Les requérants ne peuvent être admis à une aide financière pour participer à une foire commerciale où existe un stand national que s'ils n'ont pas été invités à participer dans le cadre du stand national ou si celui-ci se trouve entièrement réservé au moment de la demande.

Les requérants doivent exposer sous le nom de leur société ou de leur produit.

La contribution du PDME

La contribution du PDME pour la participation à une foire commerciale est de 50 % des frais suivants:

- tarif d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent) pour au plus deux représentants de la société;
- location d'espace;
- transport, montage et démontage du matériel d'exposition et fonctionnement du stand (les frais de fonctionnement du stand peuvent comprendre les interprètes, la location d'équipement vidéo, l'électricité et tous autres éléments jugés raisonnables par l'agent responsable de l'évaluation de la demande);
- articles de promotion (la contribution ne doit pas dépasser 2 500 $), y compris les présentations graphiques, les frais de reproduction et(ou) d'impression, les aides à la commercialisation (par exemple les stylos à bille) ou tout autre élément jugé raisonnable par l'agent responsable. Sont également admissibles à l'intérieur de cette limite de 2 500 $ les frais de publicité se rattachant à la participation du requérant à la foire commerciale, tels que la publicité dans des catalogues ou dans une édition spéciale d'une revue commerciale;
- l'expédition aller-retour des produits invendus. (La contribution du PDME à ces frais est limitée à 5 000 $.)

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Les visites

Cette section énonce les dispositions applicables aux entreprises canadiennes qui désirent:

- rendre visite à l'étranger à des agents, des distributeurs ou des clients possibles afin d'étudier le marché;
- participer à des symposiums ou conférences (à l'occasion desquels elles ont de bonnes chances de mise en marché de leurs produits) dans un pays étranger;
- parrainer la visite de représentants étrangers au Canada ou dans un autre pays pour faciliter la vente de produits canadiens;
- faire venir au Canada leurs agents des ventes à l'étranger pour qu'ils reçoivent une formation au Canada.

L'aide en vue d'une visite aux États-Unis, ou en provenance de ce pays ne s'applique pas aux entreprises dont les ventes totales annuelles excèdent 10 millions de dollars.

La contribution du PDME

La contribution est un remboursement de 100 % du billet d'avion en classe économique (ou l'équivalent), pour au plus deux représentants de l'entreprise dans le cas de visites à l'étranger, ou au maximum pour deux acheteurs potentiels ou d'agents des ventes à l'étranger dans le cas des visites au Canada.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Les accords de commercialisation

Les requérants qui ont l'intention de concentrer leurs efforts sur un seul marché cible géographique peuvent, en vertu du PDME, conclure un accord de commercialisation.

Il ne s'agit pas d'une nouvelle activité du PDME, mais d'un moyen de regrouper l'aide consacrée aux activités mises en marche par l'industrie sur une période d'un an ou deux. Seules les activités relatives aux foires commerciales, aux visites et à la commercialisation innovatrice sont admissibles pour un partage des coûts en vertu d'un accord de commercialisation. Les accords de commercialisation s'adressent surtout aux entreprises de fabrication de taille moyenne qui ont de l'expérience dans le domaine de l'exportation et qui répondent aux critères d'admissibilité. Seules les activités décrites dans les pages précédentes sont admissibles pour le partage des coûts en vertu d'un accord de commercialisation.

La contribution du PDME

L'aide financière du PDME couvre les coûts admissibles pour chaque activité de commercialisation en cause.

Commercialisation innovatrice

Les initiatives de commercialisation que le ministère juge propres à accroître les ventes à l'étranger, mais qui ne peuvent se classer comme faisant partie de l'une des activités de programme admissibles, peuvent être éventuellement prises en considération pour une aide PDME dans le cadre de la catégorie commercialisation innovatrice.
Comme c'est le cas pour les autres activités mises en marche par l'industrie, elles doivent être orientées vers la réalisation de ventes de produits ou services canadiens sur un marché étranger ou vers l'accroissement de ces ventes.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à une activité de commercialisation innovatrice est de 50 % des coûts qui peuvent être reliés au marché cible. Par exemple, si l'activité comportait la distribution d'échantillons ou de brochures aux clients éventuels, les coûts de distribution seraient admissibles, tandis que les coûts de production de ce matériel seraient limités à la quantité consacrée à cette initiative particulière.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

Les soumissions pour un projet

L'appui du PDME pour la préparation de soumissions ou de propositions au stade précontractuel vise à aider les sociétés canadiennes à soumissionner pour d'importants projets d'équipement hors du Canada qui font l'objet d'une concurrence internationale ou d'un appel d'offres officiel, ou qui sont entrepris dans des pays à économie dirigée ou à économie de transition. Les soumissions ont trait à la fourniture de biens et services canadiens dont les services d'experts-conseils ou d'ingénieurs, la construction et le matériel.

Dans l'évaluation d'une demande, on détermine si le projet a une envergure plus grande et s'il présente beaucoup plus de risques que ce que la société en cause entreprendrait sans l'aide du PDME, et s'il a des chances raisonnables de réussite.

L'aide du PDME ne peut être fournie lorsque deux ou plusieurs sociétés canadiennes se font concurrence pour le même contrat.

Dans les cas de consortiums ad hoc, la demande de chaque société qui en fait partie est évaluée en fonction des critères d'admissibilité au programme.

Un **sous-traitant** qui présente une soumission à un entrepreneur canadien ou étranger pour un projet à l'étranger peut être admissible à l'aide du PDME si l'une ou plusieurs des conditions suivantes s'appliquent:

- il doit se déplacer à l'extérieur du Canada afin de négocier directement avec le client étranger ou avec son agent, ou pour se procurer les renseignements nécessaires à la préparation de la soumission;
- si l'entrepreneur principal a demandé des soumissions étrangères ou a l'intention d'en demander;
- si les produits ou les services fournis à l'entrepreneur principal constituent une partie essentielle de l'entente d'exportation; ou

- si le sous-traitant doit assurer un suivi à l'extérieur du Canada. Le sous-traitant est inadmissible si sa responsabilité se limite à la livraison au Canada des produits ou services à l'entrepreneur canadien principal.

En raison du délai généralement bref que comporte le processus d'appel d'offres international, un avis indiquant l'intention de présenter une demande (lettre, télécopie ou télex) est un moyen acceptable d'établir une date d'admissibilité des dépenses. Une documentation complète doit être présentée dans les trois semaines à compter de cette date.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à une soumission pour un projet comprend:

- une indemnité de séjour quotidienne de 100 $ au Canada et 150 $ en situation de voyage à l'extérieur du Canada pour les employés professionnels qui préparent une soumission et d'autres aspects du projet (à l'exclusion des employés de soutien administratif),

et 50 % des coûts suivants:

- billet d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent) destiné aux déplacements à l'étranger d'employés de la société ou aux voyages au Canada ou à une autre destination préalablement approuvée, effectués par des acheteurs potentiels;

- les frais suivants qui doivent être engagés à distance par l'intéressé:
  - frais d'impression, d'informatique et de traitement de texte,
  - frais de services juridiques et de traduction,
  - frais de messageries internationales et d'expédition des documents du projet et du matériel s'y rattachant,
  - frais d'obtention d'une caution de soumission ou d'une caution de bonne exécution,
  - frais d'achat de documents de soumission ou d'appel d'offres, et
  - honoraires d'experts-conseils, y compris d'agents locaux jusqu'à concurrence de 25 % de la contribution totale du PDME.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La création d'un bureau de vente permanent à l'étranger

L'aide du PDME relative à la création d'un bureau de vente permanent à l'étranger (sauf aux États-Unis) est destinée à permettre à un exportateur **déjà présent sur un certain marché** d'élargir la base de ses ventes par un effort de mise en marché plus soutenu.

Le bureau qui doit être établi emploiera un membre du personnel à plein temps de l'entreprise en tant que gestionnaire.

Seuls les bureaux de vente sont admissibles à une assistance financière. Les centres de soutien technique ou opérationnel, de vente au détail et les salles de montre ne sont pas admissibles.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à la création d'un bureau de vente permanent à l'étranger est de 50 % des frais suivants:

- location d'espace de bureau;
- location de matériel de bureau;
- un employé de soutien;
- un directeur général (contribution du PDME jusqu'à un maximum de 37 500 $ par année); et
- les frais juridiques pour la création du bureau et pour la constitution en société à l'extérieur du Canada.

Les requérants doivent assumer tous les autres frais.

La contribution maximale du PDME est de 125 000 $ sur une période de deux ans. Il existe aussi une limite de deux approbations de projet (non concurrentes) durant l'existence d'une entreprise. Par contre, si un projet de cette catégorie a été réalisé avec succès et si la contribution du PDME a été entièrement remboursée, ce projet est soustrait à la limite de deux approbations.

Les activités spéciales

L'aide relative aux activités spéciales est destinée aux associations ou organisations du secteur privé ne pratiquant pas la vente. Ces activités peuvent comprendre la participation à des foires commerciales, à des visites, à des essais techniques, à des démonstrations de produits, à des colloques et à des séminaires de formation et de promotion de marchandise. Tout cela doit bénéficier aux membres de l'institution requérante. Comme c'est le cas des autres activités mises en marche par l'industrie, les autres projets doivent être axés sur le développement ou l'augmentation des ventes de biens ou services canadiens sur des marchés étrangers.

La contribution du PDME

- La contribution du PDME à une activité spéciale est:
  - une indemnité de subsistance quotidienne de 100 $ au Canada pour les visiteurs étrangers et de 150 $ à l'extérieur du Canada pour les représentants du requérant;
  - de 50 % du coût du billet d'avion aller-retour en classe économique (ou l'équivalent);
  - de 50 % des dépenses suivantes:
    - honoraires d'experts-conseils pour entreprendre des études ou fournir des services techniques;
    - services d'avis juridiques, de traduction et d'interprétation;
    - essais et démonstrations techniques pour des produits alimentaires et équipement pour plantes et animaux;
    - documents publicitaires et promotionnels, articles de vente et imprimés conçus pour des fins d'activités de promotion à l'exportation;

- frais de conception, d'équipement et de construction relatifs à la production d'articles pour des foires commerciales ou des expositions, de même que les frais d'exploitation, tels que la location d'espace, les frais d'électricité, de montage et de démontage;

- frais de colloques et de formation, tels que la location de salles, d'articles audio-visuels, les imprimés, l'interprétation simultanée et les honoraires;

- frais de transport afférents à l'expédition de produits alimentaires, à l'équipement pour des plantes et des animaux, aux articles exposés et au matériel promotionnel;

- les autres frais qui ont une influence directe sur le succès de l'activité, mais à l'exclusion des réceptions, des divertissements et des articles qui pourraient conduire à des procédures en matière de droits compensateurs.

Tous les autres frais non précisés incombent aux intéressés.

La limite de l'assistance du PDME est de 125 000 $ par activité (non remboursables) et de deux approbations d'activité par exercice budgétaire du gouvernement.

ACTIVITÉS PLANIFIÉES PAR LE GOUVERNEMENT

Les activités planifiées par le gouvernement constituent le deuxième volet du PDME. Ces activités sont planifiées jusqu'à 18 mois à l'avance et organisées par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC). On procède au choix des événements après consultation auprès de l'industrie, des délégués commerciaux à l'étranger et des provinces. C'est AECEC qui invite les entreprises à participer à ces événements avec, dans toute la mesure du possible, un préavis suffisant pour leur permettre de bien se préparer.

Les missions commerciales et les foires commerciales forment les deux catégories d'activités planifiées par le gouvernement.

Les missions commerciales

Les missions commerciales visent à promouvoir la vente de biens et de services canadiens à l'étranger et à recueillir des renseignements sur les marchés étrangers.

Le Programme couvre donc autant les missions commerciales à l'extérieur que les missions de visiteurs étrangers au Canada (ou à une autre destination préalablement autorisée). Le programme inclut entre autres:

- les missions ministérielles;
- les missions organisées, pour le compte du gouvernement fédéral, par une association ou par le secteur privé;
- les colloques parrainés par le gouvernement fédéral; et
- les missions de collaboration économique et industrielle.

La contribution du PDME

La contribution du PDME à la participation d'une entreprise à une mission commerciale est la suivante.

- la gestion/l'administration;
- l'accueil officiel;
- 100 % du prix du billet d'avion et le transport à l'intérieur du pays à l'étranger.

En outre, les participants à des missions au Canada ont droit à une indemnité de séjour quotidienne (l'hôtel, les repas et les faux frais).

Les participants doivent payer tous les autres frais. En outre, les participants à des missions à l'étranger peuvent devoir verser un droit de participation afin de contribuer au paiement des dépenses.

Les foires commerciales

La participation à des foires commerciales à l'étranger planifiée par le gouvernement se limite généralement à un secteur industriel ou à un genre de produit précis.

Le choix des foires commerciales se fonde sur la réputation de ces manifestations, le degré de compétitivité internationale des fabricants canadiens de ces produits, la demande dans la région où se situe le marché de la foire, le rapport coûts-avantages en fonction des ventes prévues par dollar investi, et le degré de priorité qu'accorde le AECEC aux marchés cibles de la foire et aux produits dont celle-ci fait la promotion.

Cette catégorie d'activités peut comprendre la participation à un stand national dans le cadre d'une foire commerciale réputée, à une exposition solo organisée par le Ministère, à un stand d'information, à une promotion en magasin ou à une exposition d'échantillons.

Une entreprise peut recevoir l'aide financière du PDME pour participer au même événement jusqu'à trois reprises au maximum depuis le 1 avril 1986.

Une entreprise qui a participé au même événement à trois reprises demeure admissible à participer à une foire commerciale parrainée par le gouvernement, mais seulement si elle verse le plein montant des frais directs qu'entraîne pour le gouvernement la présence de cette entreprise dans le stand national.

Les participants invités par le gouvernement n'ont pas droit à l'assistance financière offerte par le volet industrie du PDME, sauf lorsque le participant est obligé d'exposer à l'extérieur du stand national en raison du manque d'espace ou lorsque la présence du gouvernement se limite à un stand d'information.

La contribution du PDME

Les entreprises participantes paient des droits de participation qui varient d'un événement à l'autre et qui leur donnent généralement accès aux services suivants offerts par le PDME:

- aménagement d'une aire centrale sur les lieux de l'exposition, ce qui peut comprendre une salle de réception et(ou) de travail réservée aux entreprises participantes et aux acheteurs éventuels, une aire d'accueil et(ou) un stand d'information;
- la réservation d'espace;
- la gestion de la présence canadienne à l'exposition;
- des services d'experts-conseils en marketing à l'exposition, ce qui comprend les arrangements en vue de rencontrer les acheteurs locaux.

En fonction des disponibilités budgétaires et des caractéristiques de l'événement, le PDME peut couvrir en tout ou en partie les frais suivants:

- espace d'exposition;
- conception et construction du stand;
- transport, montage et démontage du matériel, ce qui comprend le déballage, l'installation et le remballage du matériel;

- expédition des produits à destination et en provenance de la foire commerciale. Si le produit est vendu, les frais d'expédition à destination de la foire commerciale deviennent inadmissibles. La contribution maximale du PDME pour ces frais est limitée à 5 000 $;

- frais de fonctionnement du stand, ce qui comprend les services d'entretien et de garde et tous les services publics sauf les téléphones individuels pour les participants;

- un programme de publicité coordonné, ce qui peut comprendre des communiqués, des brochures, des vidéocassettes, des articles de promotion, des annonces et des entrevues avec les médias;

- un billet d'avion aller-retour en classe économique pour un maximum de deux représentants de l'entreprise.

Le participant doit assumer tous les frais qui ne sont pas expressément mentionnés ci-dessus, tels que le raccordement d'équipement et l'emploi de personnel de soutien et d'interprètes.

PROCÉDURES ET AUTRES CONSIDÉRATIONS

Activités mises en marche par l'industrie

Comment faire une demande

Après avoir discuté de votre proposition avec un agent au Centre du commerce international (adresses à la fin de cette publication), remplissez la formule de demande appropriée (**Visite/Foire commerciale**, **Accord de commercialisation**, **Commercialisation innovatrice**, **Soumission pour un projet**, **Création d'un bureau de vente permanent à l'étranger**, **Activités spéciales**).

Présentez une demande pour **Visite/Foire commerciale**, **Accord de commercialisation**, ou **Commercialisation innovatrice**, avec toute documentation supplémentaire requise, au Centre du commerce international.

Présentez une demande pour **Soumission pour un projet**, **Création d'un bureau de vente permanent à l'étranger**, **Activités spéciales**, avec toute documentation supplémentaire requise, à la Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE), dont l'adresse est indiquée sur le formulaire de demande.

Les demandes doivent être présentées au moins **quatre semaines** avant l'activité proposée (voir la disposition spéciale concernant les soumissions pour un projet à la page 11).

Comment les demandes sont traitées

Les demandes remplies sont confiées à un agent de projet qui évalue la proposition d'après les critères d'admissibilité relatifs au requérant et au projet et selon les fonds disponibles. L'agent de projet recueillera aussi des commentaires sur l'activité, sur le marché ou sur d'autres sujets pertinents en s'adressant aux délégations d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada à l'étranger, aux services d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à d'autres ministères fédéraux et provinciaux selon le cas. On fera connaître les résultats aux requérants ou, dans le cas d'une demande incomplète, on leur indiquera les renseignements supplémentaires à fournir.

Périodes d'activité et de rapport et exigences

Une **période d'activité** est établie pour chaque activité du PDME; il s'agit de la période qui va de la réception de la demande (ou de l'avis d'intention, dans le cas des soumissions pour un projet) à l'achèvement de l'initiative de commercialisation. Sa durée varie selon la forme d'activité (*voir tableau ci-dessous*).

D'autre part, une **période de rapport** est la **période** durant laquelle les ventes et/ou les contrats obtenus par le requérant doivent être comptés aux fins du remboursement de la contribution PDME. Le nombre de rapports et la durée de la période de rapport varient également selon la forme d'activité.

Les bénéficiaires de l'aide du PDME doivent présenter des rapports de ventes et de recettes conformément à la convention (*voir le tableau qui suit*), y compris des rapports "néant" s'il y a lieu. Ces rapports servent à l'évaluation du succès de l'activité et pour déterminer le remboursement de la contribution du PDME.

FORMES D'AIDE	PÉRIODE D'ACTIVITÉ	PÉRIODE DE RAPPORT ET EXIGENCES
Foires commerciales Visites	6 mois 6 mois	2 rapports exigés. Le premier doit être présenté 12 mois après la date d'admissibilité des dépenses; le deuxième, 12 mois plus tard.
Commercialisation innovatrice Accord de commercialisation Soumission pour un projet	12/24 mois (tel que spécifié) 12 mois 24 mois	4 rapports exigés. Le premier doit être présenté 12 mois après la date d'expiration de l'activité; les autres, à des intervalles de 12 mois.
Création de bureaux de vente permanents à l'étranger	24 mois	3 rapports exigés. Le premier doit être présenté 12 mois après la date d'expiration de l'activité; les autres à des intervalles de 12 mois.
Activités spéciales	12/24 mois (tel que spécifié)	*

* Les activités spéciales ne sont pas remboursables, et aucun rapport de ventes et de recettes n'est exigé. Toutefois, les clients doivent présenter un rapport narratif sur l'initiative ou la campagne entreprise, et indiquer la mesure dans laquelle ils estiment que ce projet peut avoir aidé leurs organisations membres.

Les demandes de paiement

Les entreprises sont priées instamment de présenter leur demande de paiement (et un résumé de l'activité) le plus tôt possible après que l'initiative a eu lieu. **Des demandes de paiement reçues après 30 jours suivant la date d'expiration de l'activité ne seront pas acceptées.**

Seuls les frais précis couverts par la convention avec le PDME sont admissibles. Le bénéficiaire doit présenter les reçus pour tous les déplacements et les autres activités. Pour ce qui est des déplacements, le seul reçu acceptable est l'original (et non une photocopie) du billet d'avion. Dans le cas des visites au Canada, une preuve de paiement (original) et des photocopies des billets sont acceptables. Si, dans des circonstances exceptionnelles, ces documents ne peuvent être produits, un affidavit certifiant les dépenses encourues peut être admissible. Tous les reçus deviennent la propriété de la Couronne et ne seront pas retournés.

Si l'entreprise ne peut fournir les factures et les reçus pour les dépenses à l'étranger au chapitre des indemnités de séjour (soumissions pour des projets et activités spéciales), elle doit donner une preuve satisfaisante du nombre de jours admissibles. Un passeport estampillé ou une confirmation écrite du délégué commercial constituent une preuve satisfaisante.

Des demandes provisoires relatives aux activités suivantes peuvent être considérées: soumissions pour un projet, création de bureaux de vente permanents à l'étranger, accords de commercialisation et activités spéciales.

Dispositions de vérification

Toutes les dépenses réclamées dans le cadre du PDME peuvent, à la discrétion du gouvernement, faire l'objet d'une vérification. Les ventes déclarées peuvent aussi être vérifiées.

Le remboursement

Chaque convention PDME renferme une clause de remboursement qui établit les modalités selon lesquelles le requérant remboursera la Couronne (jusqu'à concurrence du montant total de la contribution du PDME). Le remboursement est fondé sur toutes les recettes et les ventes réalisées (moins toute base des ventes documentée sur le formulaire de demande), ou sur tout contrat conclu, conformément aux déclarations des rapports sur les recettes et les ventes.

FORMES D'ACTIVITÉ	BASE	TAUX	ÉCHÉANCE
Foires commerciales	ventes	3 %	À tous les 2 rapports recettes/ventes
Visites	ventes	3 %	À tous les 2 rapports recettes/ventes
Commercialisation innovatrice	ventes	2 %	À tous les 4 rapports recettes/ventes
Accord de commercialisation	ventes	2 %	À tous les 4 rapports recettes/ventes
Création de bureaux de vente permanents à l'étranger	ventes	2 %	À tous les 3 rapports recettes/ventes
Soumission pour un projet	—	—	(voir la note)

Note: Dans le cas des soumissions pour un projet, le remboursement de toute la contribution du PDME est exigé si le requérant réussit à obtenir tout contrat que le Ministère estime relié à l'effort. Toutefois, dans les cas ou le contrat obtenu est de moins de 5 % de ce qui était prévu, le Ministère peut consentir à un remboursement réduit.

Si l'aide du PDME est fournie plus d'une fois au même requérant pour des activités entreprises sur le même marché, l'augmentation totale des ventes réalisées sur ce marché doit être rapportée pour **chaque projet** PDME et faire l'objet de remboursements en conséquence. Chaque projet, en effet, constitue une entité distincte, avec sa propre contribution du PDME et sa propre convention.

Activités planifiées par le gouvernement

Comment participer

Si vous êtes intéressé à participer à une mission commerciale ou à une foire commerciale parrainée par le gouvernement, contactez le Centre du commerce international le plus proche.

Si l'on invite votre entreprise à participer à une mission commerciale ou à une foire commerciale, veuillez répondre rapidement, car l'espace est attribué selon le principe du premier arrivé, premier servi. Assurez-vous que vous avez remis tous les frais de participation applicables avec le contrat signé. Dans tous les cas, l'approbation finale dépend de l'admissibilité.

Veuillez vous assurer que vous n'avez pas d'obligations non encore réglées à l'égard du PDME.

POINTS DE CONTACT DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

Bureaux régionaux

St. John's

Centre du commerce international
Immeuble Parsons
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone: (709) 772-5511
Télex: 016-4749
Télécopie: (709) 772-2373

Halifax

Centre du commerce international
1801, rue Hollis
C.P. 940, Succursale M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone: (902) 426-7540
Télex: 019-22525
Télécopie: (902) 426-2624

Montréal

Centre du commerce international
Tour de la Bourse, Bureau 3800
800, carré Victoria
C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone: (514) 283-8185
Télex: 055-60768
Télécopie: (514) 283-3302

Winnipeg

Centre du commerce international
330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone: (204) 983-4540
Télex: 07-57624
Télécopie: (204) 983-2187

Charlottetown

Centre du commerce international
Édifice Confederation Court
134, rue Kent, Pièce 400
C.P. 1115
Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Téléphone: (902) 566-7443
Télex: 014-44129
Télécopie: (902) 566-7450

Moncton

Centre du commerce international
Place Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone: (506) 857-6452
Télex: 014-2200
Télécopie: (506) 857-6429

Toronto

Centre du commerce international
4e étage, Immeuble Dominion Public
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone: (416) 973-5064
Télex: 065-24378
Télécopie: (416) 973-8161

Saskatoon

Centre du commerce international
6e étage, 105, 21e rue est
Saskatoon (Saskatchewan)
S7K 0B3
Téléphone: (306) 975-4353
Télex: 074-2742
Télécopie: (306) 975-5334

Calgary

Centre du commerce international
11e étage
510, 5e avenue sud-ouest
Calgary (Alberta)
T5P 3S2
Téléphone: (403) 292-6660
Télécopie: (403) 292-4578

Edmonton

Centre du commerce international
Place Canada, Pièce 540
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4C3
Téléphone: (403) 495-2944
Télex: 037-2762
Télécopie: (403) 495-4507

Vancouver

Centre du commerce international
Tour Scotia, Pièce 900
650, rue West Georgia
C.P. 11610
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Téléphone: (604)-666-0434
Télex: 04-51191
Télécopie: (604) 666-8330

Whitehorse

Industrie, Sciences et
Technologie Canada (ISTC)
108, rue Lambert, pièce 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone: (403) 668-4655
Télécopie: (403) 668-5003

Yellowknife

Industrie, Sciences et
Technologie Canada (ISTC)
10e étage, Édifice Precambrian
4922, 52e rue
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Téléphone: (403) 920-8575
Télécopie: (403) 873-6228

Ottawa

Direction des programmes d'exportation et d'investissement (TPE)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone: (613) 996-7155
Télex: 053-3745
Télécopie:(613) 952-3904

Info Export (BTCE)

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2
Téléphone: 1-800-267-8376
Communications locales: (613) 993-6435
Télécopie: (613) 996-9709

NOTES